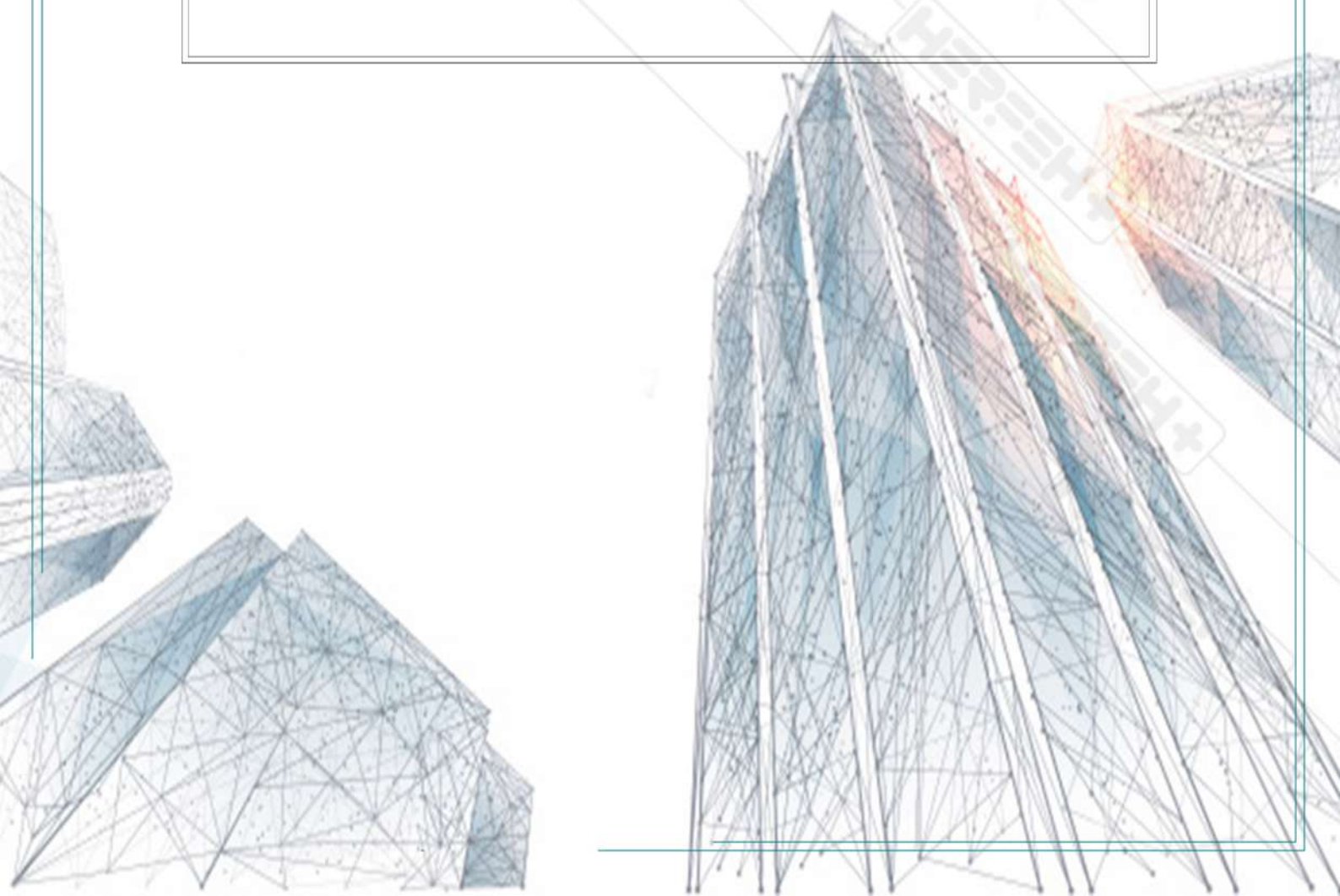


HERFESH+

حرفه پلاس، ورود به دنیای حرفه‌ای‌ها

رشد کسب‌وکار با تکیه
بر شبکه‌های اجتماعی



شبکه‌های اجتماعی امکانی ست که فناوری در اختیار ما قرار داده است تا بتوانیم ارتباطات خود را گسترش و تعامل با دیگران را به بهترین نحو ارتقا دهیم. شبکه‌های اجتماعی به انواع مختلفی تقسیم می‌شوند:

• کاربر محور

این شبکه‌های اجتماعی بر اساس پروفایل کاربران و ارتباط آن‌ها با یکدیگر تعریف می‌شوند. فیس‌بوک از معروف‌ترین شبکه‌های اجتماعی کاربر محور است.

• نامشخص

این شبکه‌ها پیش‌فرض مشخصی ندارند و موضوع خاصی را برای هویت خود تعریف نکرده‌اند.

• چند کاربره

این شبکه‌های اجتماعی بر اساس تعامل چند کاربر مشخص با یکدیگر تعریف می‌شوند. توئیچ یکی از این شبکه‌ها است.

• همراه

تمام شبکه‌های اجتماعی که شکل اپلیکیشن خود را برای گوشی‌های همراه برنامه‌نویسی کرده‌اند، شبکه‌های اجتماعی همراه نام می‌گیرند.

• میکرو بلاگ

شبکه‌های اجتماعی که بر اساس محتوای کوتاه و آنی تعیین هویت می‌شوند، میکرو بلاگ نام دارند. توئیتر مثالی از یک شبکه اجتماعی میکرو بلاگ است.

فرصت‌هایی که شبکه‌های اجتماعی در اختیار ما قرار می‌دهند:

■ جریان آزاد خبری و انتشار آزادانه محتوا

شبکه‌های اجتماعی به ما این فرصت را می‌دهند که اخبار را آزادانه و بدون مشکل خاصی منتشر کنیم.

■ خروج از مرزهای زمان و مکان

شبکه‌های اجتماعی مفهوم زمان و مکان را از بین برده‌اند. به لطف این شبکه‌ها، کاربران می‌توانند در هر نقطه از دنیا با هر کسی ارتباط بگیرند و از اخبار هر نقطه به‌سادگی باخبر شوند.

■ سهولت تبلیغات و انتشار کم‌هزینه محتوا

یکی از مهم‌ترین امکانات شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات کم‌هزینه از طریق نشر محتوا و معرفی ساده برند به مخاطبان است.

■ یکپارچه‌سازی محتوای اینترنتی

شبکه‌های اجتماعی تمام امکانات اینترنتی را در یک مجموعه واحد در اختیار کاربران قرار می‌دهند. شما می‌توانید در یک شبکه اجتماعی خاص تمام امکانات مانند جستجو، آپلود و دانلود محتوا ارسال پیام، گذاشتن کامنت و... را یکجا با هم داشته باشید.

■ افزایش صمیمیت و صداقت میان کاربران

شبکه‌های اجتماعی بستری برای تعامل هرچه بیشتر کاربران و ایجاد صداقت و اعتماد در میان آن‌ها است.

■ کاهش هزینه‌های اجتماعی و اقتصادی

با گسترش شبکه‌های اجتماعی و افزایش آگاهی عمومی، از پیامدهای مخرب اجتماعی یا اقتصادی پدیده‌ها جلوگیری می‌شود.

این شبکه‌ها از وقوع اتفاقات ناخوشایند جلوگیری می‌کنند.



تهدیدات شبکه‌های اجتماعی

- نقص حریم خصوصی افراد
- انزوای اجتماعی
- تاثیر منفی بر هویت و رفتار اجتماعی
- انحراف اخلاقی
- ترویج شایعات و اخبار کذب

هدف از فعالیت در شبکه‌های اجتماعی

- ارتباط و توسعه مشارکت دوسویه
- ایجاد و به اشتراک‌گذاری آسان محتوا
- سازمان‌دهی گروه‌های اجتماعی و مجازی

امکانات شبکه‌های اجتماعی

- کاهش هزینه‌های بازاریابی
- دسترسی سریع به افراد
- ارائه پشتیبانی سریع به مشتری
- تبدیل مخاطب به مشتری و تبدیل مشتریان به مشتریان وفادار
- افزایش تعامل

استراتژی شبکه‌های اجتماعی

- ایجاد طرح مدون برای فعالیت در شبکه‌های اجتماعی
- قبل از هر کاری، باید طرحی برای بازاریابی و فعالیت در شبکه‌های اجتماعی تعریف و تدوین کنید.
- این طرح باید به صورت کامل جزئیات هدف شما از فعالیت



ماموریت برند، عوامل تعیین کننده موفقیت، بستر انتشار محتوا و نوع آن را مشخص کرده باشد.

• کمک از متخصصین

شما می‌توانید قبل از شروع فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، از متخصصین این حوزه کمک و مشورت بگیرید تا مسیر خود را در این عرصه بدون خطا و با موفقیت طی کنید.

• یادگیری و به‌روزرسانی اطلاعات

شبکه‌های اجتماعی دائماً در حال به‌روزرسانی و پیشرفت هستند. با به‌روزرسانی اطلاعات خود در زمینه کار در بستر این پلتفرم‌ها همواره دانش خود را ارتقا دهید و با تغییرات همگام شوید.

شروع بازاریابی محتوایی

• برآورد نیاز مخاطب

وقتی فعالیت خود را در شبکه‌های اجتماعی شروع می‌کنید باید نیاز مخاطب را بشناسید و اطلاعات موردنیاز را به او منتقل کنید. این کار درواقع ارزشی به مخاطب می‌بخشد که موجب ایجاد اعتماد و افزایش مراجعه مخاطب به حساب شما خواهد شد.

• تعریف ماموریت

شما باید دقیقا بدانید که قرار است چه چیزی به مخاطب ارائه دهید و از این انتقال، چه هدفی دارید. این کار فعالیت‌های شما را یک‌دست کرده و به آن جهت می‌بخشد.



• تنظیم تقویم محتوا

محتوای منتشر شده در شبکه‌ها اجتماعی باید از قبل برنامه‌ریزی شده و آماده باشند. این کار به فعالیت‌های شما نظم می‌بخشد و از وقوع اشتباهات احتمالی جلوگیری می‌کند.

• سئو

سئو به معنای بهینه‌سازی رتبه سایت شما در موتورهای جستجو است. با استفاده از هشتگ‌های متناسب کاربران را به حساب شبکه اجتماعی خود جلب کنید و از این طریق، او را به سایت خود هدایت کنید. استفاده از کلمات کلیدی مرتبط هم می‌تواند رتبه سایت شما را در موتورهای جستجو ارتقا دهد. به این ترتیب سایت شما بازدید بیشتری خواهد داشت و آمار فروش‌تان افزایش پیدا خواهد کرد.



تاثیر فعالیت منظم بر افزایش مخاطب

نکته مهمی که باید به آن توجه کنید این است که فعالیت منظم در شبکه‌های اجتماعی موجب جلب مشتریان بیشتر به کسب‌وکار شما خواهد شد. مشتریانی که بعدها به مشتریان وفادار تبدیل می‌شوند و گستره عظیمی از مخاطب را ایجاد می‌کنند که در نهایت منجر به افزایش ترافیک سایت شما خواهد شد.

این کار آگاهی از برند شما را افزایش می‌دهد و به شناخته شدن شما کمک می‌کند.
در نتیجه اعتبار شما بیشتر می‌شود و کسب و کارتان رشد خواهد کرد.

اصول فعالیت در شبکه‌های اجتماعی

◆ انتخاب پلتفرم مناسب

پلتفرم متناسب با پرسونای مخاطب و همچنین نوع کسب و کارتان می‌تواند به اعتبار مطالب شما و جلب مشتریان کمک کند. سعی کنید شبکه اجتماعی مورد نظرتان با مخاطبین شما و سلیقه‌شان همسو باشد. بهتر است به جای حضور در همه شبکه‌های اجتماعی، یک شبکه اجتماعی مناسب را انتخاب کنید و بر آن متمرکز شوید.

◆ برنامه‌ریزی و ایجاد استراتژی محتوایی

برای تولید محتوای مناسب از قبل برنامه‌ریزی کنید و به استراتژی خود پایبند باشید. در نهایت محتوای متناسب با سلیقه کاربر را تولید و آن را در فواصل زمانی منظم منتشر کنید.

◆ انتخاب کانال مناسب تبلیغات

شما باید بدانید که بهترین کانال تبلیغاتی چیست و محتوای مناسب با آن را تولید کنید. کانال تبلیغاتی با نوع کسب و کار شما و البته پرسونای مخاطبتان ارتباط مستقیم دارد.

◆ تحلیل اطلاعات

اطلاعات ارائه شده توسط پلتفرم‌های مختلف آنالیز شبکه‌های اجتماعی دید مناسبی برای سنجش عملکرد شما ارائه می‌کنند. اطلاعات را دریافت و آن‌ها را به خوبی مورد تحلیل قرار دهید و از آن‌ها برای بهینه‌سازی استراتژی‌های آینده خود استفاده کنید. یادتان نرود که همیشه رقبا را در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید و استراتژی‌های آن‌ها را مورد تحلیل قرار دهید. رصد رقبا در این

شبکه‌ها به شما کمک می‌کند تا درک بهتری از وضعیت خودتان در میان آن‌ها داشته باشید و از کارکرد رقبا ایده بگیرید.

اصول تعامل با مخاطب در شبکه‌های



بعد از تعیین پرسونای مخاطب و شناسایی سلايق و دغدغه‌های او نوبت به تنظيم نوع تعامل با کاربران‌تان می‌رسد. شما نباید مشتریان خود را رها کنید. سعی کنید کانال درستی برای برقراری

ارتباط با آن‌ها ایجاد و آن را حفظ کنید. مخاطبین به حساب‌هایی که به آن‌ها با حوصله، دقت و احترام جواب می‌دهند علاقه نشان می‌دهند.

می‌توانید با آزمون و خطا یا بررسی دقیق بازخورد مخاطب، بهترین شیوه تعامل با او را بیابید و آن را ادامه دهید. از امکانات شبکه‌های اجتماعی برای بهبود تعامل استفاده کنید و به آن‌ها به چشم فرصتی برای نزدیکی بیشتر به مشتریان بنگرید.

از لایو، ریلز، استوری، کامنت و دایرکت در اینستاگرام و سایر امکانات شبکه‌های اجتماعی دیگر استفاده کنید تا کانال ارتباطی با مخاطب حفظ شود.